

# Gründen in der Games-Branche

Konzept für ein Stipendien-Förderprogramm

Stand: August 2022

**game – Verband der  
deutschen Games-Branche**

Friedrichstraße 165  
10117 Berlin

[www.game.de](http://www.game.de)

**Ansprechpersonen**

Maren Raabe  
Leiterin Politische  
Kommunikation

T +49 30 2408779-15  
[maren.raabe@game.de](mailto:maren.raabe@game.de)

Ina Göring  
Leiterin Mitglieder und  
Förderung

T +49 30 2408779-19  
[ina.goering@game.de](mailto:ina.goering@game.de)

## 1. Ausgangslage

Computer- und Videospiele sind das Leitmedium unserer Zeit. Rund um den Globus entwickeln sich die Games-Märkte mit einer unvergleichlichen Dynamik. Ob Musik, Kino oder Heimvideo – andere Kultur- und Kreativmärkte hat der Games-Markt längst überholt. Während der Games-Markt in Deutschland seit Jahren Rekordumsätze verzeichnet, können die Entwickler-Studios aus Deutschland kaum davon profitieren. Der Marktanteil heimischer Spiele-Entwicklungen stagniert unter fünf Prozent.

Das liegt vor allem am steigenden internationalen Wettbewerbsdruck und den nur langsam verbesserten Rahmenbedingungen in Deutschland. Während weltweit in vielen Ländern die Entwicklung von Computer- und Videospiele bereits seit Jahren gezielt gefördert wird, gibt es in Deutschland bundesweit erst seit 2019 eine Förderung für die Entwicklung von Computerspielen. Diese Computerspiele-Förderung des Bundes bietet die enorme Chance, den Entwicklerstandort Deutschland zu stärken und wachsen zu lassen. Zusätzlich müssen aber auch die Voraussetzungen für erfolgreiche Gründungen von Games-Unternehmen verbessert werden, damit sich das Potenzial, das aus Games-Entwicklungen für den deutschen Digitalstandort entstehen kann, in seiner gesamten Bandbreite nachhaltig entfaltet.

Die Games-Branche in Deutschland ist vor allem klein- bis mittelständisch geprägt: 70 Prozent der Unternehmen haben unter zehn Mitarbeitende. Mit einem durchschnittlichen Unternehmensalter von sieben Jahren wird die deutsche Games-Branche von vielen jungen Unternehmen dominiert. Die Entwicklung von Spielen ist aufgrund der hochdynamischen Marktbedingungen von vielen Risiken geprägt. Das erfolgreichste Spiel entsteht oft erst nach mehreren entwickelten Spielen. Dafür bedarf es eines langen Atems – auch finanziell. Damit Nachwuchs-Unternehmen entstehen und sich in dem rasant änderndem Marktumfeld in erfolgreiche Studios entwickeln können, brauchen auch Gründungen in der Games-Branche über der Finanzierung ihrer Projekte hinaus eine nachhaltige Unterstützung. Bestehende Start-up- und Gründungs-Programme der Bundesregierung berücksichtigen allerdings nicht die Besonderheiten der Games-Entwicklung und können daher bislang kaum genutzt werden.

Daher schlagen wir ein eigenes Konzept für die spezifische Förderung von Gründerinnen und Gründern in der Games-Branche vor.

## 2. Existenzgründer in der Games-Branche

Zu Beginn einer Existenzgründung in der Games-Branche stehen zunächst die kreative und innovative Idee für ein Spiel sowie deren Macherinnen und Macher im Mittelpunkt. Das Geschäftsmodell und die Finanzierung der Projekte bzw. des Unternehmens werden erst im Laufe der Zeit unter Berücksichtigung von Idee und Marktumfeld entwickelt. Die Finanzierung dieser ersten Phase gehört zu den größten Hindernissen für eine erfolgreiche Gründung. Um in dieser Konzeptionsphase erfolgreich und ausreichend fokussiert zu sein, ist ein Mindestmaß an finanzieller Unabhängigkeit nötig. Die wenigsten der talentierten Entwicklerinnen und Entwicklern verfügen hierfür über ausreichend eigene Mittel. Wie können sie dabei unterstützt werden, ihre Spiele-Idee zu konzipieren, die benötigte Projekt-Finanzierung einzuwerben und eine unternehmerische Perspektive zu entwickeln? Welche unternehmerischen Kompetenzen sind für Gründungsinteressierte in der Games-Branche erforderlich?

Die bundesweit erhältlichen Kredite der KfW-Bank erfordern selbst für Unternehmensgründungen bereits eigene Mittel, bankenübliche Sicherheiten, persönliche Haftungsübernahmen. Haus- und Landesbanken lehnen Kredite oft ebenfalls aufgrund der allein gesetzlich geforderten aber fehlenden Sicherheiten der Gründenden ab. Erschwerend hinzu kommen vielfach fehlende Kenntnisse der Banken um die Branche. In der Regel werden Jahresabschlüsse und langfristige Businesspläne verlangt, die für die kreativen und digitalen Inhalte jedoch wenig geeignet sind, da das dynamische und innovative Marktumfeld ein hochgradig flexibles und agiles Handeln von den Unternehmenden verlangt. Auch der Zugang zum Kapitalmarkt ist aufgrund der hohen Risiken erschwert und oftmals auf wenige skalierbare Geschäftsmodelle beschränkt. Existierende Gründungs-Stipendien erfüllen nicht die spezifischen Anforderungen für die Games-Entwicklung, wenn beispielsweise Hochschulabschlüsse oder die Zusammenarbeit mit Hochschulen erforderlich sind.

Gründerinnen und Gründer im Games-Bereich sind typischerweise nicht zwingend Absolventinnen und Absolventen nach Abschluss einer Hochschulausbildung sondern auch Berufserfahrene, die nach einer abhängigen Beschäftigung bei einem (größeren) Studio den Weg in die Selbständigkeit wählen wollen oder talentierte, kreative Autodidakten und Quereinsteiger.

**Ziel muss daher sein, diese Gründerinnen und Gründer vor und zu Beginn ihrer Existenzgründung flexibel zu unterstützen, so dass sie in dieser anspruchsvollen Phase den unternehmerischen Freiraum haben, sich auf ihre Gründungsidee zu konzentrieren, diese im Zeitraum vor und zu Beginn der Entwicklungsförderung umzusetzen und voranzutreiben.**

Gründende in der Games-Branche benötigen neben den finanziellen Freiheiten insbesondere auch Coachingangebote, um in allen Bereichen der Unternehmensführung gut auf die Anforderungen vorbereitet zu sein. Die Gründer-Teams bringen in der Regel interdisziplinäre Fähigkeiten in technischen und kreativen Bereichen mit, wie Informatik, Gestaltung/Art, Game-Design, um digitale Spiele erfolgreich zu entwickeln. Das Know-How im kaufmännischen Bereich (Betriebswirtschaft, Rechts-, Finanzwesen, Marketing und Vertrieb) muss überwiegend zusätzlich erworben werden, damit die Marktfähigkeit des ersten Produkts gewährleistet werden kann.

### **3. Ein Stipendien-Programm für Games-Gründerinnen und Gründer**

**Stipendien sind für die Förderung von Gründerinnen und Gründern insbesondere in der Kultur- und Kreativwirtschaft ein bewährtes Mittel, den Lebensunterhalt für Lern-, Konzept- und Prototypenphasen zu sichern.**

Eine Analyse existierender Stipendienprogramme im Bereich innovativer und Content-orientierter Gründungsvorhaben, wie zum Beispiel das EXIST-Gründerstipendium oder regionale Programme in NRW (Mediengründerzentrum und Gründerstipendium NRW), Berlin (Berliner Startup Stipendium) und Hamburg (InnoFounder), zeigen die möglichen Rahmenbedingungen auch für ein Games-Branchen spezifisches Stipendien-Programm auf.

Das Stipendium für Games-Gründerinnen und Gründer versteht sich als Exzellenz-Förderprogramm und wählt herausragende Talente und ihre Spiele-Ideen aus. Das Programm muss dem

hochdynamischen Marktumfeld gerecht werden und flexibel Änderungen von Idee oder Geschäftsmodell zulassen. Ziel der Initiative ist es, dass möglichst viele der unterstützten Gründungen die zwei bis fünf-Jahresgrenze überstehen.

In der Regel sollten bis zu 50 Gründerinnen und Gründer jährlich davon profitieren. Ein Volumen von ca. 2,5 Million Euro p.a. wird zunächst für das gesamte Programm benötigt.

### **a. Wer erhält die Stipendien?**

Gefördert werden Einzelgründende oder Teams von bis zu drei Personen, die in Deutschland ihren Wohnsitz und Lebensmittelpunkt haben. Die Gründung des Unternehmens sollte entweder innerhalb des Stipendium-Zeitraumes erfolgen oder innerhalb der vergangenen sechs Monate vor Bewilligung des Stipendiums erfolgt sein. Ziel der Förderung ist die Gründung oder Weiterentwicklung eines Unternehmens.

### **b. Umfang des Stipendiums**

Die Gründerinnen und Gründer erhalten gestaffelte Beträge von bis zu maximal 2.500 Euro pro Monat und Person über eine Laufzeit von maximal 18 Monaten. Dies ermöglicht insbesondere auch hoch qualifizierten und berufserfahrenen Gründungswilligen einen realistischen Lebensunterhalt. Die Stipendiaten sollen in der Geschäftsführung des zukünftigen Unternehmens tätig sein. Das Stipendium wird innerhalb der maximalen Laufzeit so lange ausgezahlt, wie auch die gesetzten Ziele erreicht werden.

### **c. Coaching und Mentoring**

Stipendiatinnen und Stipendiaten sollen zudem von einem Coaching, Mentoren-Netzwerk sowie Schulungsangeboten profitieren. Die vermittelten Coaches beraten die Existenzgründerinnen und -gründer individuell und unterstützen bei der Erstellung der auf die Projektidee zugeschnittenen (kaufmännischen) Pläne und helfen bei der Sichtbarkeit, der Finanzierung und dem B2B-Marketing für die Produkte. Das Coaching bereitet auch auf die (Re-)Finanzierungsmöglichkeiten des Projektes bzw. des Unternehmens passgenau vor.

Ideal wäre die Verknüpfung des Stipendien-Programmes mit günstigen Büroräumen auf regionaler und lokaler Basis (Gründerzentren, Co-Working-Spaces, Inkubatoren, Akzeleratoren, Hubs), um die Vernetzung mit der etablierten Branche, sowie möglichen Geldgebern zu erleichtern.

#### **d. Auswahlverfahren**

Die Entscheidung zur Förderung erfolgt durch eine qualifizierte Jury mit Games-Branchen spezifischem Know-how. Die Jurorinnen und Juroren treffen ihre Auswahl auf Basis eines vorab eingereichten Ideenpapiers und einer persönlichen Präsentation, in denen die Gründerinnen und Gründer ihr Konzept vorstellen. Kriterien für die Vergabe der Stipendien sollten die Gründerpersönlichkeit und das Gründerteam, die Projektidee und die Plausibilität der Umsetzung sowie eine Berücksichtigung der Wettbewerbssituation beinhalten.